

**LES ENJEUX CLES DE LA COMPETITIVITE EN PAYS EN
DEVELOPPEMENT: VERS UNE APPROCHE INTEGREEE LA POLITIQUE
COMMERCIALEINTERNATIONALE**

Dr. YUCEFI Rachid
Maître de Conférences -A-
Université de Mostaganem

Mr. MOKHEFI Amine
Maître assistant -A-
Université de Mostaganem

Mr. OUDDANE Bouabdellah
Maître assistant -A-
Université de Mostaganem

Résumé

La politique commerciale des pays peu développés peut être étudiée avec les mêmes outils analytiques que ceux utilisés pour sa discussion dans les pays avancés. Les problèmes particuliers caractéristiques des pays en développement sont cependant différents. En particulier, la politique commerciale des pays en développement se préoccupe de trois objectifs : promouvoir l'industrialisation ; faire face au développement inégal de l'économie domestique; contrecarrer des relations économiques avec les pays avancés basées éventuellement sur l'exploitation et l'injustice.

La politique gouvernementale d'industrialisation a souvent été justifiée par l'argument de l'industrie naissante : pour celui-ci, les industries nouvelles ont besoin d'être protégées temporairement de la concurrence des industries établies dans d'autres pays. L'argument de l'industrie naissante est seulement valable s'il peut être formulé sous la forme de l'argument d'échec de marché en faveur de la protection. Les deux justifications données habituellement sont l'existence d'imperfection sur les marchés des capitaux et le problème d'appropriabilité des connaissances générées par les firmes pionnières.

En utilisant comme justification l'argument de l'industrie naissante, beaucoup de pays peu développés ont poursuivi des politiques d'industrialisation en substitution des importations où des industries domestiques sont créées sous la protection de droits de douane et de quota à l'importation. Bien que ces politiques aient permis de développer l'industrie manufacturière, elles n'ont pas globalement donné les gains attendus en matière de croissance économique et de niveau de vie. Beaucoup d'économistes formulent aujourd'hui des critiques sévères à l'égard de la substitution des importations : ils prétendent qu'elle a encouragé un système de production inefficent et à coût élevé.

Par ailleurs, la plupart des pays en développement sont caractérisés par le dualisme économique: un secteur industriel à haut salaire et à forte intensité du capital y coexiste avec un secteur traditionnel à bas salaire. Les économies duales ont souvent un grave problème de chômage urbain.

L'approche proposée par cette communication est de définir une nouvelle approche en matière de politique commerciale. Elle a pour objectif essentiel de faire un état des lieux des forces et des faiblesses du secteur de l'industrie en pays en développement et de l'impact des différentes politiques commerciales pour déboucher sur la définition de stratégies précises.

Mots clés : Economie duale - Pays en développement Industrialisation par substitution des importations –Dualisme économique - compétitivité internationale.

Introduction :

Chaque pays a ses problèmes et son histoire mais, lorsqu'on discute de politique économique, la différence de niveaux de revenus apparaît une différence évidente, les pays sont très différents en terme de revenu par habitant. A l'extrême de l'échantillon, on trouve les pays développés ou avancés, un club qui comprend l'Europe occidentale, plusieurs pays en grande partie fondés par des Européens (y compris les Etats-Unis) et le Japon; Ces pays ont un revenu habitant qui dépasse dans beaucoup de cas 20. 000\$ par an. La majeure partie de la population mondiale vit pourtant dans des pays qui sont nettement plus pauvres. L'éventail de revenus parmi ces pays en développement* est lui aussi très important. Certains de ces pays, comme Singapour, sont en réalité en voie d'obtenir le «grade» de pays avancé, à la fois de en terme statistiques officielles et en fonction du sentiment qu'ils ont d'eux-mêmes. D'autre comme le Bangladesh, restent désespérément pauvres. Néanmoins, pour tous les pays en développement, la politique économique se préoccupe principalement de réduire le fossé entre leurs revenus et ceux des pays plus avancés.

Pourquoi certains pays sont-ils plus pauvres que d'autres? Pourquoi certains pays qui étaient pauvres il y a une génération ont-ils réussi à progresser de façon radicale alors

d'autres non ? Ces questions sont très controversées et essayer d'y répondre sortirait du but de cette communication - même s'il ne s'agit que de décrire les réponses apportées par les économistes depuis des années. Ce que nous pouvons noter, cependant,

* Pays en développement (PED) est un terme utilisé par les organisations internationales qui est aujourd'hui courant, même si certains pays «en développement» ont vu leur niveau de vie décroître depuis dix ans ou d'avantage. Un terme plus descriptif mais moins diplomatique est celui de pays moins développés (LDC en anglais pour less-developed countries).

c'est que les différences de point de vue sur le développement économique ont joué un rôle important dans la détermination des politiques commerciales.

Pendant quasi les 30 années qui ont suivi la Seconde Guerre Mondiale, les politiques commerciales des pays en développement étaient très conditionnées par le principe suivant : la clef du développement économique résidait dans la création d'un secteur manufacturier fort et la meilleure façon de créer ce secteur était de protéger les industriels locaux de la concurrence internationale. La première partie de ce papier décrit le raisonnement lié à cette stratégie d'industrialisation par substitution des importations, la critique de cette stratégie qui est devenue de plus en plus courante après 1970 et l'émergence à fin des années 1980 d'une nouvelle sagesse commune qui soulignait les vertus du libre échange.

Alors que le principal souci de la politique économique des PED est le bas niveau global de revenu, il est aussi vrai que nombre de pays en développement connaissent de grandes différences dans les niveaux de revenus entre régions et secteurs. Cette question du dualisme économique entraîne certains problèmes politiques particuliers et constitue le sujet de la seconde partie.

Enfin, alors que les économistes ont discuté des raisons de la persistance des différences de revenus entre les nations, un groupe croissant de pays de l'Est de l'Asie a surpris le monde, depuis la moitié des années 1960, en atteignant des taux de croissance spectaculaires. La troisième partie de cet article est consacrée à l'interprétation de ce « miracle de l'Asie orientale » et à ses implications - très discutées - pour le commerce international.

1. L'industrialisation par substitution des importations

Entre la Seconde Guerre Mondiale et les années 1970, de nombreux pays pauvres ont essayé d'accélérer leur développement en limitant les importations de produits manufacturés afin de pousser un secteur industriel destiné au marché national. Cette stratégie est devenue populaire à cause de diverses raisons, mais les arguments économiques théoriques en faveur de la substitution des importations ont joué un rôle important dans cette attitude. Le plus important de ces arguments est sans doute l'argument de l'industrie naissante.

1.1. L'argument de l'industrie naissante

Selon l'argument de l'industrie naissante, les pays en développement ont un avantage comparatif potentiel dans l'industrie manufacturière mais leurs nouvelles industries ne peuvent initialement soutenir la concurrence des industries solidement établies dans les pays avancés. Afin de permettre aux nouvelles industries de prendre racine, les gouvernements devraient temporairement les soutenir jusqu'à ce qu'elles soient devenues suffisamment fortes pour se mesurer à la concurrence internationale. Selon cet argument, il peut être indiqué d'utiliser à titre temporaire des tarifs ou des quotas

d'importation pour lancer l'industrialisation. C'est d'ailleurs un fait historique que les trois plus grandes économies de marché commencèrent toutes leur industrialisation à l'abri de barrières douanières : les Etats-Unis et l'Allemagne ont eu des droits de douane élevés sur les produits manufacturés au 19^{ème} siècle tandis que le Japon a utilisé des contrôles généralisés sur les importations jusque dans les années 1970.

Problèmes posés par l'argument de l'industrie naissante

L'argument de l'industrie naissante paraît très plausible et il a en fait persuadé de nombreux gouvernements. Les économistes ont cependant souligné de nombreuses chausse-trappes dans l'argument, suggérant qu'il devait être considéré avec prudence.

D'abord, ce n'est pas toujours une bonne idée de vouloir s'introduire aujourd'hui dans les industries qui auront un avantage comparatif dans l'avenir. Supposons qu'un pays, actuellement abondant en travail, soit en train d'accumuler du capital : quand il aura accumulé assez de capital, il aura un avantage comparatif dans les industries intensives en capital. Mais cela ne signifie pas qu'il doit chercher à développer ces industries immédiatement. C'est par exemple dans les années 1980 que la Corée est devenue un exportateur d'automobiles. Ce n'aurait probablement pas été une bonne idée d'essayer de développer la production d'automobiles dès les années 1960, à un moment où le capital et le travail qualifié y étaient encore très rares.

En second lieu, la protection de l'industrie manufacturière n'a pas de valeur à moins qu'elle ne rende l'industrie compétitive. Le Pakistan et l'Inde ont développé leurs secteurs manufacturiers pendant des décennies et ont même commencé récemment à développer significativement leurs exportations de biens manufacturés. Mais les biens qu'ils exportent sont des produits légers comme le textile, non les produits lourds qu'ils avaient protégés : on peut penser raisonnablement qu'ils auraient développé leurs exportations manufacturières même s'ils n'avaient pas protégé leur secteur manufacturier. Certains économistes ont mis en garde contre le cas de l'industrie «pseudo-naissante» qui est initialement protégée et devient compétitive mais pour des raisons qui n'ont rien à voir avec la protection. Dans ce cas, la protection de l'industrie naissante finit par apparaître comme un succès mais peut avoir constitué en fait un coût net pour l'économie.

De manière plus générale, le fait qu'il est coûteux de bâtir une industrie et que cela prend du temps n'est pas un argument suffisant pour justifier l'intervention du gouvernement à moins qu'on ne soit confronté à un échec de marché. Si une industrie vaut d'être développée parce qu'elle est capable de créer des revenus suffisants pour le travail, le capital et les autres facteurs de production, pourquoi les investisseurs privés ne développeraient-ils pas ce secteur sans aide gouvernementale ? On prétend parfois que les investisseurs privés prennent seulement en compte les revenus courants d'une industrie et font ainsi abstraction des perspectives futures mais ceci n'est pas conforme aux comportements de marché. Dans les pays industrialisés au moins, les investisseurs

appuient souvent des projets dont les rendements sont incertains et rejetés dans un lointain futur. (Considérez par exemple l'industrie américaine de la biotechnologie qui a déjà attiré du capital pour des centaines de millions de dollars des années avant qu'une seule vente ne soit faite).

Les justifications d'échec de marché pour la protection de l'industrie naissante

Pour justifier l'argument de l'industrie naissante, il faut aller au-delà de l'idée plausible mais contestable que les industries doivent toujours être protégées quand elles sont nouvelles. Pour décider si la protection d'une industrie naissante est justifiée, il faut relier l'argument selon lequel une industrie doit être protégée dans sa phase de lancement à l'existence de certains échecs particuliers de marché qui empêchent les mécanismes de marché d'assurer le développement de l'industrie aussi rapidement qu'ils le devraient. Les partisans de l'argument de l'industrie naissante ont identifié deux échecs de marché pouvant justifier la protection d'une industrie naissante : **l'imperfection des marchés des capitaux et le problème d'appropriabilité.**

Pour la protection de l'industrie naissante, la justification par l'imperfection des marchés des capitaux se présente comme suit : si un pays en voie de développement n'a pas l'ensemble des institutions financières (banques et marchés des actions efficaces) qui permettraient d'utiliser l'épargne des secteurs traditionnels (comme l'agriculture) afin de financer les investissements dans de nouveaux secteurs (comme l'industrie manufacturière), alors la croissance de nouvelles industries peut être limitée par leur capacité de générer des profits courants. Ainsi, le bas niveau des profits initiaux seront un obstacle à l'investissement, même si les rendements à long terme sur cet investissement sont élevés. La politique de premier rang est dans ce cas d'améliorer le marché du capital; Mais la protection des nouvelles industries, en élevant les profits et permettant ainsi une croissance plus rapide, peut trouver sa justification comme politique de second rang.

L'argument d'appropriabilité pour justifier la protection d'une industrie naissante peut prendre de nombreuses formes. Mais leur trait commun est l'idée que ces entreprises créent des bénéfices sociaux pour lesquels elles ne reçoivent pas de rémunérations. Ainsi, les entreprises qui se lancent les premières dans une industrie peuvent avoir à supporter des «coûts de départ» comme l'adaptation de la technologie aux circonstances locales ou l'ouverture de nouveaux marchés. Si d'autres firmes suivent le courant sans avoir à supporter ces coûts, les pionniers ne pourront retirer aucun rendement de ces dépenses. Ainsi les firmes pionnières peuvent fournir, en plus de leur production physique, des bénéfices intangibles (comme la connaissance ou les nouveaux marchés) sur lesquels elles ne peuvent faire valoir aucun droit de propriété. Dans certains cas, les bénéfices sociaux de la création d'une nouvelle industrie peuvent en excéder les coûts; Cependant, en raison du problème d'appropriabilité, aucun entrepreneur privé ne décidera de s'y lancer. La politique de premier rang est de donner une rémunération aux entreprises pour leurs contributions intangibles. Lorsque cela n'est pas possible cependant, une politique

de second rang peut encourager l'entrée dans la nouvelle industrie en recourant aux droits de douane ou à d'autres politiques commerciales.

Les arguments d'imperfection des marchés des capitaux et d'appropriabilité sont clairement des cas particuliers d'échecs de marché qui peuvent justifier de s'écarter du libre-échange. La différence est que, dans ce cas, l'argumentation s'applique spécifiquement à de nouvelles industries plutôt qu'à une industrie quelconque. Le problème général que nous avons vu apparaître dans l'approche par les échecs de marché subsiste néanmoins. Dans la pratique, il est difficile d'évaluer quelles industries méritent réellement un traitement particulier et on court le risque que les avantages de pareille politique soient finalement captés par des intérêts particuliers. On peut raconter de nombreuses histoires sur des industries naissantes qui n'ont jamais grandi et ont continué à dépendre de mesures protectionnistes.

1.2 L'appui à l'industrie manufacturière par la substitution des importations

Bien qu'il y ait des doutes sur l'argument de l'industrie naissante, beaucoup de pays en voie de développement y ont vu une raison décisive pour accorder un soutien spécial au développement de leur industrie manufacturière. En principe, ce soutien peut être fourni de nombreuses manières. Ainsi, les pays peuvent accorder des subsides à leur production manufacturière en général; Ils peuvent aussi concentrer leurs efforts sur la subsidiations à l'exportation de certains produits manufacturés dans lesquels ils croient pouvoir développer un avantage comparatif. Cependant, dans la plupart des pays en voie de développement, la stratégie de base d'industrialisation a consisté à développer les industries orientées vers le marché intérieur : à cette fin, ils ont utilisé les restrictions aux échanges, comme les droits de douane ou les quotas, pour encourager le remplacement des produits importés par une production intérieure. La stratégie choisissant d'encourager l'industrie en limitant les importations de produits manufacturés est désignée sous le nom d'industrialisation en substitution des importations.

On pourrait se demander pourquoi un choix doit être fait. Pourquoi ne pas encourager en même temps la substitution aux importations et les exportations ? Un droit de douane qui réduit les importations réduit aussi nécessairement les exportations. En protégeant les industries substitutives des importations, les pays y attirent des ressources en provenance de secteurs qui sont, en fait ou potentiellement, exportateurs. Ainsi, le choix de développer la substitution aux importations est aussi le choix de décourager les exportations.

Les raisons pour lesquelles la substitution aux importations a été choisie plutôt que la promotion des exportations comme stratégie d'industrialisation relèvent d'un ensemble de facteurs économiques et politiques. D'abord, jusque dans les années 1970, beaucoup de pays en développement étaient sceptiques quant à la possibilité d'exporter des produits manufacturés (bien que ce scepticisme mette aussi en question l'argument de

l'industrie naissante). Ils croyaient que l'industrialisation devait nécessairement être basée sur la substitution de produits domestiques aux importations plutôt que sur la croissance des exportations d'articles manufacturés. En second lieu, les politiques de substitution des importations correspondaient dans beaucoup de cas avec des inclinations politiques. Nous avons déjà noté le cas des nations d'Amérique latine qui furent obligées de développer la substitution aux importations pendant les années 1930 en raison de la Grande Crise et pendant la première moitié des années 1940 en raison de la désorganisation des échanges pendant la guerre. Dans ces pays, la politique de substitution des importations bénéficiait ainsi à des groupes d'intérêt puissants et bien organisés tandis que la promotion des exportations n'avait pas d'appui naturel.

Il est aussi important de noter que certains défenseurs de la politique de substitution des importations croyaient que l'économie mondiale était fermée aux nouveaux entrants, que les avantages des pays industriels établis étaient trop importants pour être vaincus par des économies nouvellement industrialisées. Les défenseurs extrêmes de ce point de vue réclamaient comme politique générale de découpler les pays en développement des nations avancées. Même parmi les défenseurs plus modérés de stratégies de développement protectionnistes, l'idée que le système économique international œuvre systématiquement contre les intérêts des pays en développement est restée courante jusque dans les années 1980.

Les années 1950 et 1960 constituèrent la crête du mouvement d'industrialisation en substitution des importations. Les pays en développement commencèrent par protéger les stades finaux de l'industrie comme les secteurs de la transformation alimentaire ou de l'assemblage automobile. Dans les pays en développement les plus grands, les produits domestiques remplacèrent presque complètement les produits de consommation importés (bien que la production manufacturière ait souvent été effectuée par des entreprises multinationales étrangères). Une fois que les possibilités de remplacer les biens de consommation importés avaient été épuisées, les pays se tournèrent vers la protection de biens intermédiaires, comme les châssis automobiles, l'acier et les produits pétrochimiques.

Dans la plupart des pays en développement, le processus de substitution aux importations s'arrêta avant d'atteindre ses limites logiques : des produits manufacturés de haute classe comme les ordinateurs, les machines-outils de précision et d'autres continuèrent à être importés. Néanmoins les pays les plus grands qui ont poursuivi cette politique ont réduit leurs importations à des niveaux particulièrement bas. D'habitude, plus petite est la dimension d'un pays (mesurée par exemple par la valeur de sa production totale), plus grande sera la part des exportations et des importations dans le produit national. Cependant, l'Inde, avec un marché intérieur de moins de celui des Etats-Unis, exportait une plus petite fraction de sa production que les Etats-Unis en 1990. Le Brésil constitue un cas extrême : en 1990, les exportations atteignaient seulement 7% de

la production, une part moindre que celle des Etats-Unis et nettement moindre que celle de grands pays industriels comme l'Allemagne*.

Comme stratégie pour encourager la croissance de l'industrie manufacturière, la politique d'industrialisation en substitution des importations a clairement donné des résultats. Dans les économies d'Amérique latine, la production manufacturière constitue une part presque aussi grande de la production totale que dans les pays avancés. (L'Inde a une part moindre mais seulement parce que sa population plus pauvre continue à dépenser une forte proportion de ses revenus en aliments). Pour ces pays cependant, l'encouragement de l'industrie manufacturière n'était pas un objectif en soi : c'était un moyen pour atteindre l'objectif final du développement économique. Mais l'industrialisation en substitution des importations a-t-elle favorisé le développement économique ? On a formulé de sérieux doutes à cet égard. Bien que beaucoup d'économistes aient approuvé les mesures de substitution des importations introduites dans les années 1950 et au début des années 1960, l'industrialisation en substitution des importations a suscité des critiques de plus en plus vives à partir de ce moment. En effet, une grande partie de l'attention des analystes économiques et des décideurs s'est détournée du souci d'encourager la substitution aux importations pour chercher à corriger les dommages causés par des politiques inappropriées de ce genre.

1.3 Les résultats de la promotion de l'industrie manufacturière : problèmes posés par l'industrialisation en substitution des importations

L'attaque contre l'industrialisation en substitution des importations vient de ce que beaucoup des pays ayant poursuivi cette politique n'ont pas montré de signe de rattrapage par rapport aux pays avancés. Dans certains cas, le développement d'une base manufacturière intérieure a paru conduire à la stagnation du revenu par tête au lieu du démarrage économique. Ceci est vrai de l'Inde qui, après 20 ans de plans économiques ambitieux du début des années 1950 au début des années 1970, s'est retrouvée avec un revenu par tête plus haut de quelques pour cent seulement par rapport à la situation antérieure. C'est vrai aussi de l'Argentine, considérée autrefois comme un pays florissant, dont l'économie s'est accrue à un pas de tortue depuis des décennies. D'autres pays, comme le Mexique, ont connu une croissance économique mais ils n'ont pas réduit l'écart entre eux-mêmes et les pays avancés. Seuls quelques pays en développement paraissent avoir grimpé fortement sur l'échelle des revenus - et ces pays n'ont soit pas poursuivi une politique de substitution des importations, soit s'en sont fortement éloignés.

Pourquoi l'industrialisation en substitution des importations n'a-t-elle pas donné les résultats attendus ? La principale raison semble être que la protection de l'industrie naissante n'est pas aussi universellement valable que beaucoup le supposaient. Une

* World Bank, World Development Report, Washington D.C./World Bank, 1992.

période de protection ne créera pas un secteur manufacturier compétitif s'il y a des raisons fondamentales pour lesquelles le pays manque d'avantage comparatif. Ainsi que l'expérience l'a montré, les raisons de l'échec de développement sont souvent plus profondes qu'un simple manque de familiarité avec le secteur industriel. Les pays pauvres manquent de main-d'œuvre qualifiée, d'entrepreneurs, de compétence managériale; En outre, leurs problèmes d'organisation rendent difficile d'assurer une fourniture fiable des produits, depuis les pièces détachées jusqu'à l'électricité. Ces problèmes peuvent ne pas être hors de portée des politiques économiques mais ils ne peuvent être résolus par la politique commerciale : un quota d'importation peut permettre à un secteur manufacturier inefficace de survivre mais il ne peut directement rendre ce secteur efficace. L'argument de l'industrie naissante nous dit que, moyennant la protection temporaire de tarifs ou de quotas, les industries manufacturières des pays peu développés apprendront à être efficaces. Dans la pratique, ce n'est pas toujours vrai et même ce ne l'est pas d'habitude.

A partir du moment où la substitution des importations ne réussissait pas à assurer les bénéfices promis, l'attention s'est tournée vers les coûts de ces politiques. A ce point de vue, un ensemble croissant d'observations indique que les politiques protectionnistes ont provoqué de graves distorsions dans les comportements économiques. Une partie du problème vient de ce que beaucoup de pays ont utilisé des méthodes excessivement complexes pour promouvoir leurs industries naissantes. En effet, les pays ont utilisé, sous des formes élaborées et se chevauchant souvent, des quotas d'importation, des contrôles de change et des règles d'exécution locale au lieu de simples droits de douane. Il est souvent difficile de déterminer quelle quantité de protection une réglementation administrative fournit en fait; Les analyses montrent que le degré de protection est souvent à la fois plus élevé et plus variable selon les industries que le gouvernement ne le voulait. Ainsi, certaines industries d'Amérique latine et d'Asie du Sud ont été protégées par des réglementations qui équivalent à des droits de douane de 200% et plus¹. Ces hauts taux de protection effective ont permis à des industries de se maintenir malgré des coûts de production de trois à quatre fois plus élevés que les importations correspondantes. Même pour les avocats les plus enthousiastes de l'argument des échecs de marché, des taux de protection effective de ce niveau sont difficiles à défendre.

Un coût supplémentaire a reçu une vive attention : c'est la tendance des restrictions d'importation à promouvoir les productions à une petite échelle inefficace. Même les pays en développement les plus grands ont des marchés intérieurs qui sont seulement une petite fraction du marché des Etats-Unis ou de l'Union Européenne. Souvent, l'entière du marché intérieur n'est pas suffisante pour justifier une installation de production d'échelle efficace. Lorsque ce petit marché est protégé par un quota d'importation, la seule firme qui l'occuperait pourrait réaliser des profits de monopole. La

¹BelaBalassa, The Structure of protection in developing countries, Baltimore : The Jghns Hopkins Press, 1971.

concurrence pour ces profits conduit alors à ce que plusieurs entreprises entrent sur un marché qui n'est même pas suffisant pour une seule d'entre elles : la production est ainsi effectuée à une échelle fortement inefficace. La réponse que les petits pays peuvent apporter à ce problème d'échelle est, de se spécialiser dans la production et l'exportation d'un échantillon limité de produits et d'importer les autres. L'industrialisation par substitution d'importations élimine cette option en concentrant la production sur le marché intérieur.

Ceux qui critiquent l'industrialisation par substitution d'importations prétendent aussi qu'elle a aggravé d'autres problèmes comme l'inégalité des revenus et le chômage (ces problèmes sont discutés plus loin dans ce papier sous le titre d'économie duale).

A la fin des années 1980, la critique contre l'industrialisation par substitution des importations a été largement acceptée, non seulement de la part des économistes mais aussi des organisations internationales comme la Banque Mondiale et même des décideurs politiques des PED eux-mêmes. Les statistiques semblaient montrer que les pays en développement qui poursuivaient des politiques relativement libres échangistes avaient en moyenne connu une croissance plus rapide que les pays qui suivaient une politique protectionniste (bien que cette preuve statistique ait été remise en question par certains économistes¹). Ce courant intellectuel de changement a entraîné un glissement considérable dans les politiques actuelles, de nombreux pays en développement retirant leurs quotas d'importation et abaissant leurs tarifs douaniers.

2 Les problèmes d'une économie duale

Si les politiques commerciales des pays peu développés constituent partiellement une réponse à leur retard relatif, c'est aussi une réponse au développement inégal à l'intérieur des pays. Souvent, un secteur industriel relativement moderne, avec une forte intensité capitaliste et de hauts salaires, coexiste dans un même pays avec un secteur agricole très traditionnel et pauvre. On désigne sous le nom de dualisme économique le fait que l'on peut subdiviser une économie unique en deux secteurs à des niveaux très différents de développement. L'économie ayant cette caractéristique est appelée économie duale.

En quoi le dualisme a-t-il un rapport quelconque avec la politique commerciale ? Une première réponse serait que le dualisme est probablement le signe que les marchés fonctionnent mal : dans une économie efficiente par exemple, les travailleurs ne devraient pas toucher des salaires à ce point différents dans les différents secteurs. Le mauvais fonctionnement des marchés peut être le signe d'un échec de marché et justifier de s'écarter du libre-échange. La présence du dualisme économique est souvent invoquée

¹ Lire pour une étude de ces preuves Sebastien EDWARDS, «Openness, Trade Liberalization and Growth in Developing Countries», Journal of Economic Literature, septembre 1993.

pour justifier des droits de douane qui protègent le secteur manufacturier apparemment plus efficient.

Une seconde raison pour lier le dualisme à la politique commerciale est que la politique commerciale peut elle-même être en rapport étroit avec le dualisme. Lorsque l'industrialisation en substitution des importations a été critiquée, certains économistes ont avancé qu'elle avait en fait contribué à créer l'économie duale ou au moins à aggraver certains de ses aspects.

2.1 Les symptômes du dualisme

Il n'y a pas de définition précise d'une économie duale mais, en général, l'économie duale est celle où un secteur «moderne» (produisant typiquement des biens manufacturés qui sont protégés de la concurrence des importations) contraste fortement avec le reste de l'économie sur un certain nombre de points :

1. La valeur de la production par travailleur est beaucoup plus élevée dans le secteur moderne que dans le reste de l'économie. Dans la plupart des pays en développement, les biens produits par un travailleur dans le secteur manufacturier ont un prix plusieurs fois supérieur au prix des biens produits par un travailleur dans le secteur agricole. Parfois, cette différence peut atteindre le rapport de quinze à un ;
2. De pair avec une valeur élevée de production par travailleur, on trouve un taux de salaire élevé. Les travailleurs industriels peuvent gagner dix fois autant que les travailleurs agricoles (bien que leurs salaires restent bas en comparaison avec l'Amérique du Nord, l'Europe occidentale ou le Japon) ;
3. Bien que les salaires soient élevés dans le secteur manufacturier, le rendement du capital n'y est pas nécessairement plus élevé. En fait, il semble souvent que le capital offre un rendement plus faible dans le secteur manufacturier ;
4. La haute valeur de la production par travailleur dans le secteur manufacturier est partiellement due à la plus haute intensité capitaliste de la production. Dans les pays peu développés, l'industrie manufacturière a une intensité capitaliste beaucoup plus forte que l'agriculture (ceci n'est pas vrai des pays avancés où l'agriculture est très intensive en capital). Dans les pays en voie de développement, les agriculteurs travaillent en effet souvent avec des outils rudimentaires tandis que les installations industrielles sont peu différentes de ce qu'elles sont dans les pays avancés ;
5. Finalement, beaucoup de pays peu développés ont un problème persistant de chômage. Spécialement dans les zones urbaines, il y a un grand nombre de personnes qui sont sans emploi ou n'ont qu'un emploi occasionnel avec un niveau de salaire très faible. Ces chômeurs urbains coexistent avec des travailleurs industriels urbains relativement bien payés.

2.2 Le marché dual du travail et la politique commerciale

Les symptômes du dualisme sont présents dans de nombreux pays et indiquent clairement que le fonctionnement de l'économie n'est pas adéquat, spécialement en ce qui concerne le marché du travail. Les implications de ces symptômes pour la politique commerciale ont fait l'objet de vifs débats entre les spécialistes du développement économique.

Dans les années 1950, beaucoup d'économistes avancèrent que les différences de salaire entre l'industrie manufacturière et l'agriculture constituaient une justification supplémentaire, en plus de l'argument de l'industrie naissante, pour encourager l'industrie manufacturière aux dépens de l'agriculture. Cet argument, appelé argument des différentiels de salaires, peut être exprimé en termes d'échec de marché. Supposons que, pour quelque raison, un travailleur de qualité équivalente reçoive un salaire plus élevé dans l'industrie manufacturière que dans l'agriculture. Chaque fois qu'une firme manufacturière décide d'embaucher un travailleur additionnel, elle engendre un bénéfice social marginal (pour lequel elle ne reçoit pas de compensation) parce que le travailleur reçoit une augmentation de salaire en passant de l'agriculture à l'industrie. Ceci contraste avec ce qui arriverait s'il n'y avait pas de différence de salaires : le travailleur marginal serait alors indifférent entre un emploi dans l'industrie ou l'agriculture et il n'y aurait pas, à embaucher le travailleur, d'autre bénéfice social marginal que le profit réalisé par l'entreprise.

On peut illustrer les effets d'un différentiel de salaires sur l'allocation du travail dans l'économie en recourant au modèle de facteurs spécifiques. Supposons que l'économie produit seulement deux biens, les articles manufacturés et les aliments. Les articles manufacturés sont produits avec du travail et du capital; Les aliments sont produits avec du travail et de la terre. L'allocation des ressources peut alors être représentée dans un diagramme du type de la figure 1. L'axe vertical représente les taux de salaire et les produits marginaux; l'axe horizontal représente l'emploi. L'emploi dans le secteur des articles manufacturés est mesuré à partir de la gauche, OM, tandis que l'emploi dans le secteur des aliments est mesuré à partir de la droite, OF. MPLM est le produit marginal du travail pour les articles manufacturés et MPLF pour les aliments. Pm et PF sont respectivement les prix des articles manufacturés et des aliments. Les deux droites sur la figure représentent la valeur du produit marginal d'un travailleur supplémentaire dans chaque secteur.

Quand il y a un différentiel de salaires, les ouvriers du secteur manufacturier doivent recevoir un salaire plus élevé que ceux de l'alimentation; Dans la figure, le taux de salaire pour les articles manufacturés est supposé être WM et pour l'alimentation .WF. Les employeurs de chaque secteur embaucheront des travailleurs jusqu'au point où la valeur du produit marginal du travailleur est égale à son salaire. L'emploi dans le secteur

des articles manufacturés est donc de OML (point B) et il est dans le secteur des aliments de LIOF (point C).

Supposons que l'économie soit capable de déplacer un travailleur de l'alimentation aux articles manufacturés. La production d'articles manufacturés augmenterait tandis que la production de produits alimentaires diminuerait. La valeur de la production supplémentaire d'articles manufacturés serait le taux de salaire dans ce secteur, WM, tandis que la réduction de la valeur de la production alimentaire serait le taux de salaire plus bas dans le secteur de l'alimentation, WF. La valeur totale de la production de l'économie augmenterait donc de WM - WF.

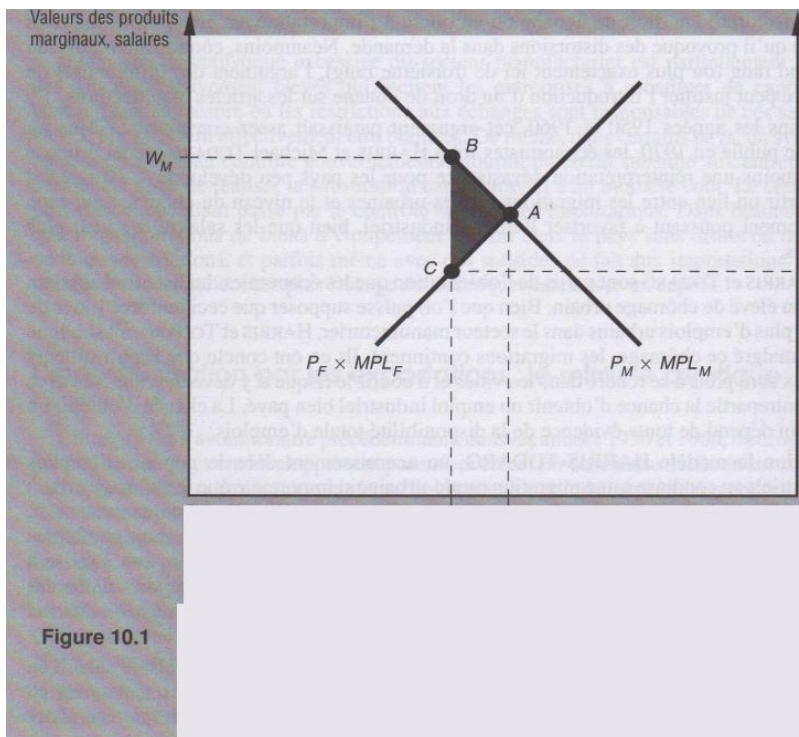


Figure 1 : effet d'un différentiel de salaires¹

Le fait que la valeur de la production peut être accrue en déplaçant la main-d'œuvre de l'alimentation aux articles manufacturés montre que l'économie alloue trop peu de travail à ce dernier secteur. Dans une situation d'efficacité, l'économie égaliserait

¹Paul R. KRUGMAN et Maurice OBSTFELD, Economie internationale, 3ème édition, De Boeck université, 2003, Page 305.

le produit marginal du travail dans les deux secteurs : cela serait réalisé s'il y avait OML2 travailleurs dans le secteur des articles manufacturés et L2OF travailleurs dans le secteur de l'alimentation (point A). (L'accroissement de production réalisé en passant à ce point d'allocation efficiente du travail est représenté dans la figure par la surface ombrée ABC).

Ainsi donc, s'il y a un différentiel des salaires, les marchés sont la cause d'une mauvaise allocation du travail : les firmes du secteur manufacturier embaucheront trop peu de travailleurs. Une politique gouvernementale qui les incite à embaucher plus est donc favorable au bien-être national.

Comme à l'habitude, la politique commerciale n'est pas une politique de premier rang en la matière. Idéalement, la politique gouvernementale devrait agir directement sur l'emploi, soit en éliminant le différentiel de salaire, soit en subsidiant les entreprises pour leur faire embaucher plus de travailleurs. Un subside à la production manufacturière n'est pas aussi bon car il incite le capital aussi bien que le travail à s'orienter vers le secteur manufacturier alors que le capital ne reçoit pas un rendement spécialement élevé dans le secteur manufacturier. Un droit de douane ou un quota à l'importation est encore plus mauvais parce qu'il provoque des distorsions dans la demande. Néanmoins, comme alternative de second rang (ou plus exactement ici de troisième rang), l'argument des différentiels de salaire peut justifier l'introduction d'un droit de douane sur les articles manufacturés.

Dans les années 1950 et 1960, cet argument paraissait assez convaincant. Dans un article publié en 1970, les économistes John HARRIS et Michael TODARO en ont proposé néanmoins une réinterprétation dévastatrice pour les pays peu développés¹. Ils ont fait ressortir un lien entre les migrations rurales-urbaines et le niveau du chômage qui sape l'argument poussant à favoriser l'emploi industriel, bien que les salaires y soient plus élevés.

HARRIS et TODARO sont partis de l'observation que les économies dualistes ont aussi un niveau élevé de chômage urbain. Bien que l'on puisse supposer que ceci renforce l'idée de créer plus d'emplois urbains dans le secteur manufacturier, HARRIS et TODARO ont souligné que, malgré ce chômage, les migrations continuent. Ils en ont conclu que les travailleurs ruraux sont prêts à se rendre dans les villes et à courir le risque d'y devenir chômeurs avec en contrepartie la chance d'obtenir un emploi industriel bien payé. La chance d'obtenir un emploi dépend de toute évidence de la disponibilité totale d'emplois.

¹ John R. HARRIS et Michael P. TODARO, «Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis», American Economic Review 60, 1970, pp. 126-142.

Selon le modèle HARRIS-TODARO, un accroissement dans le nombre d'emplois industriels va conduire à une migration rurale-urbaine si importante que le chômage urbain s'accroîtra en fait. Quand un travailleur additionnel est engagé par le secteur manufacturier, deux ou trois travailleurs en plus peuvent quitter le secteur agricole pour venir gonfler les rangs des chômeurs urbains. Bien que le travailleur chanceux y gagne, son gain sera largement (et peut-être même complètement) compensé par les pertes de salaire des nouveaux chômeurs. Le bénéfice social que l'on supposait venir de l'emploi industriel supplémentaire est ainsi dissipé.

Comme l'argument de l'industrie naissante, l'argument des différentiels de salaire en faveur de la protection rencontre maintenant la défaveur des économistes. Cela vient en partie d'arguments comme ceux de HARRIS et TODARO et partiellement du refus général des politiques de substitution d'importations. Les politiques que l'on adoptait pour répondre au dualisme économique sont en fait souvent accusées maintenant de le renforcer.

2.3 La politique commerciale comme cause du dualisme économique

La politique commerciale a été accusée à la fois d'élargir le différentiel de salaires entre l'agriculture et l'industrie et de pousser à une intensité capitalistique excessive.

Les raisons qui expliquent les différences considérables de salaires entre l'agriculture et l'industrie ne sont pas bien comprises. Certains économistes considèrent ces différences comme résultant naturellement du marché. Selon cet argument, les entreprises offrent de hauts salaires pour diminuer la mobilité et pour encourager l'effort au travail dans des pays qui ne sont pas habitués à la discipline du travail industriel. Pour d'autres économistes, les différentiels de salaires reflètent le pouvoir monopolistique des syndicats actifs dans des industries protégées de la concurrence étrangère par des quotas à l'importation. Avec un commerce plus libre, disent-ils, les salaires industriels seraient plus bas et les salaires agricoles plus élevés. S'il en est ainsi, le dualisme et le chômage peuvent être renforcés par les restrictions à l'importation, spécialement par celles qui sont établies au nom de la substitution des importations.

L'intensité capitalistique excessive du secteur manufacturier est partiellement due à des salaires relativement élevés qui incitent les entreprises à substituer du capital au travail. Dans la mesure où les restrictions aux échanges sont responsables de ces salaires élevés, elles doivent effectivement être blâmées. De même, dans certains pays, un système bancaire, soumis au contrôle gouvernemental, fournit du crédit subsidié aux entreprises, permettant ainsi de réaliser la substitution capital-travail à un moindre coût. Le chenal le plus direct cependant passe par le contrôle sélectif des importations. Dans beaucoup de cas, les importations de biens d'équipement entrent dans le pays sans droits de douane ou autres restrictions, et parfois même avec des subsides de fait aux

importations. Cette politique encourage encore plus l'usage de techniques intensives en capital.

3 L'industrialisation par les exportations : le miracle asiatique

Comme nous l'avons montré précédemment, dans les années 1950 et 1960, on croyait en général que les pays en développement pouvaient créer leur base industrielle en substituant les importations par des biens manufacturés locaux. A partir de la moitié des années 1960, il est devenu de plus en plus clair qu'il existait un autre chemin vers l'industrialisation : via les exportations de biens manufacturés, principalement en direction des pays avancés. En outre, les pays qui se développaient de cette manière - un groupe que la Banque Mondiale désigne comme les économies asiatiques hautement performantes ont connu une croissance économique spectaculaire, dans certains cas de plus de 10% par an. Ces économies ont été sévèrement touchées par la crise financière qui a commencé en 1997; Néanmoins leurs résultats jusque là ont été remarquables.

Les résultats de ces économies sont indubitables et leur succès réfute sans aucun doute la sagesse antérieurement répandue selon laquelle le développement industriel doit se faire par substitution des importations. Il reste cependant des points de controverse importants sur les implications du «miracle asiatique». En particulier, des observateurs différents ont des interprétations très diverses du rôle dans l'accélération de la croissance économique des politiques gouvernementales, notamment en matière de politique commerciale. Pour certains, le succès des économies asiatiques prouve les vertus du quasi libre échange et d'une politique gouvernementale très lâche; D'autres trouvent qu'il démontre l'efficacité d'interventions très fines du gouvernement; Et certains autres économistes croient que, entre politique industrielle et politique commerciale, il ne reste que peu de différence finalement.

3.1 Les faits de la croissance asiatique

La définition que donne la Banque Mondiale aux économies asiatiques hautement performantes comporte trois groupes de pays, dont les «miracles» ont débuté à des moments différents. D'abord il y a eu le Japon, qui a commencé sa croissance économique rapide tôt après la seconde guerre mondiale et qui possède aujourd'hui un revenu par habitant comparable à celui des Etats-Unis et de l'Europe occidentale. Dans les années 1960, une croissance économique rapide a atteint quatre économies asiatiques plus petites, souvent dénommées les quatre «tigres» : Hong Kong, Taiwan, la Corée du Sud et Singapour. Enfin, à la fin des années 1970 et dans les années 1980, une croissance rapide a commencé en Malaisie, en Thaïlande, en Indonésie, et de façon très impressionnante, en Chine.

Chacun de ces groupes a atteint de très hauts taux de croissance. Le produit intérieur réel brut des «tigres» s'est accru de 8 à 9% en moyenne entre le milieu des années 1960 et la crise asiatique de 1997, taux que l'on peut comparer aux 2 à 3% qu'ont

connus les Etats-Unis et l'Europe occidentale. Des taux de croissance récents, dans d'autres économies asiatiques, sont comparables, et la Chine a enregistré des taux de croissance de plus de 10% (bien qu'il reste certaine incertitude quant à la véracité des statistiques chinoises).

En plus de très hauts taux de croissance, ces pays possèdent un autre critère distinctif : ils sont très ouverts au commerce international et le deviennent davantage encore avec le temps. En fait les économies émergentes d'Asie sont bien plus orientées vers l'exportation que d'autres pays en développement, notamment d'Amérique latine ou d'Asie australe.

Comment un pays peut-il exporter plus que sa production totale ? Le PIB représente la valeur ajoutée d'une économie, non ses ventes totales. Ainsi, lorsque dans une industrie du secteur textile à Hong Kong, on assemble un costume fait d'étoffes tissées ailleurs, l'ajout au PIB n'est que la différence entre le coût du tissu et la valeur du costume, non le prix total du complet. Mais si le costume est exporté, son prix plein rentre dans le total des exportations. Comme l'industrie moderne consiste souvent à n'ajouter aux intrants importés qu'un montant relativement faible, les exportations peuvent dépasser le produit national total.

Les faits incontestables sont les suivants : un groupe d'économies asiatiques ont atteint de hauts taux de croissance et les ont atteints grâce à un processus qui implique une croissance rapide des exportations plutôt que la substitution des importations par une production nationale. Mais que nous enseigne cette expérience en matière de politique économique ?

3.2 La politique commerciale dans les pays asiatiques émergents

D'après certains économistes, le succès des économies d'Asie orientale vient simplement d'une politique commerciale tournée vers l'extérieur. Les ratios élevés des exportations et des importations par rapport au PIB dans les nations asiatiques découlent des politiques commerciales qui, alors qu'elles ne correspondent pas précisément à du libre échange, laissent néanmoins le commerce bien plus libre que dans les PED qui tentaient de se développer par la substitution des importations. Et les taux de croissance élevés constituent ainsi le rendement de ce régime commercial relativement ouvert.

Malheureusement les preuves de ces propositions ne sont pas aussi fortes que leurs défenseurs ne voudraient le faire croire. D'abord, la question se pose de savoir jusqu'où ces ratios commerciaux élevés peuvent être réellement attribués aux politiques de libre échange. A l'exception de Hong Kong, ces économies asiatiques n'ont rien connu de vraiment libre échangiste : toutes continuent à appliquer des tarifs douaniers relativement substantiels, des quotas d'importation, des subsides à l'exportation et d'autres politiques qui dirigent leurs échanges. Ces pays de l'Est asiatique suivent-ils des politiques commerciales plus proches du libre échange que les autres PED ? Sans doute

que oui, pourtant la complexité des politiques commerciales suivies par les pays en développement en général rend la comparaison difficile.

Alors que la politique commerciale a contribué à l'ouverture de ces pays asiatiques, la plupart des économistes qui ont étudié ces économies pensent que les taux élevés d'échange sont autant un effet qu'une cause du succès économique. Ainsi, exportations et importations ont grimpé dans les années 1990 en Thaïlande. Pourquoi ? Parce que le pays est devenu un lieu favori de production pour les multinationales. Ces sociétés ont généré directement la plupart des nouvelles exportations, et leurs importations de matières premières ont également représenté une grande partie de l'accroissement des importations. Le reste correspond à l'accroissement du revenu de la population thaïlandaise. La Thaïlande a ainsi connu des importations et des exportations importantes parce qu'elle se développe bien, et non l'inverse.

Cette conclusion signifie que, alors qu'il existe une corrélation entre une croissance rapide des exportations et une croissance économique globale, cette corrélation ne montre pas forcément que les politiques de libre échange ont constitué la principale raison de cette croissance élevée. La plupart des économistes qui ont étudié la question croient plutôt que, alors que des taux relativement bas de protection dans les pays est-asiatiques émergents les ont aidés à se développer, ils ne constituent qu'une explication partielle du «miracle».

3.3 La politique industrielle dans les pays asiatiques émergents

Certains commentaires font penser que le succès des pays d'Asie orientale, loin de démontrer l'efficacité de politiques libres échangistes, représente en réalité une garantie d'un interventionnisme complexe¹. Il est en fait vrai que plusieurs de ces économies florissantes ont mené des politiques publiques qui ont favorisé certaines industries plutôt que d'autres; De telles politiques industrielles n'incluaient pas seulement des droits de douanes, des restrictions à l'importation et des subsides à l'exportation, mais aussi des politiques plus complexes comme des prêts à taux d'intérêt bas et un soutien public à la Recherche et Développement.

L'évaluation des politiques industrielles est en général assez délicate; Disons simplement que la plupart des économistes qui ont étudié cette question sont restés dubitatifs sur l'importance de telles politiques et ce pour au moins trois raisons.

1 En général, les auteurs qui pensent que la croissance rapide des pays émergents d'Asie est due à des interventions musclées des gouvernements ne sont pas des économistes avertis; tout le débat sur les origines de la croissance asiatique est lié à un débat plus large et assez acariâtre sur l'utilité de la théorie économique en général. Un exemple important, à la fois, de la poussée de la croissance asiatique par des politiques interventionnistes et de l'hostilité vis-à-vis des économistes, est décrit dans James FAUOW, Looking at the Sun: the Rise of the New East Asian Economic and Political System, New York, Pantheon, 1994.

D'abord les pays asiatiques émergents ont mené des politiques très variées, allant d'un dirigisme détaillé de l'économie à Singapour à un laissez faire de fait à Hong Kong. La Corée du Sud a délibérément promu la formation de très grandes industries, l'économie taïwanaise reste dominée par de petites sociétés familiales. Et pourtant toutes ces économies ont atteint des taux de croissance très élevés.

Ensuite, malgré une publicité considérable donnée à ces politiques, il est possible que l'impact réel sur la structure industrielle ne soit pas important. La Banque Mondiale, dans son étude du miracle asiatique, n'a trouvé que peu de preuves du fait que les pays qui pratiquent des politiques industrielles explicites se soient centrés sur des industries ciblées plus vite que les autres pays.

Enfin, des échecs fameux de politique industrielle ont existé, y compris dans ces économies florissantes. Ainsi, de 1973 à 1979, la Corée du Sud a promu les industries «lourdes et chimiques», la chimie, l'acier, l'automobile, etc. Cette politique s'est avérée extrêmement coûteuse, a finalement été considérée comme prématurée et a été abandonnée.

La position dominante est que la politique industrielle n'a pas été le facteur clef du succès de ces pays - c'est sans doute vrai -, mais ceci n'est nullement un débat terminé et l'évaluation de l'impact des politiques industrielles reste encore un terrain important de recherche.

Dans les dernières années, plusieurs recherches ont noté qu'il pouvait être incorrect de se centrer dans l'étude de la croissance asiatique sur le commerce et la politique industrielle. Après tout, le commerce international et la politique commerciale ne sont qu'une partie de l'histoire d'une économie, même dans le cas d'une économie qui a un taux élevé d'exportations par rapport à son revenu national. D'autres aspects de l'économie peuvent être des déterminants plus importants de ce succès.

Ces économies d'Asie se distinguent des autres économies sur d'autres terrains que leur part de commerce élevée. La plupart de ces économies possèdent des taux d'épargne très élevés, ce qui signifie qu'elles peuvent financer de très hauts taux d'investissement. La plupart ont aussi connu de grandes avancées en matière d'enseignement. Plusieurs estimations récentes montrent que la combinaison de taux élevés d'investissement et de niveaux d'éducation rapidement en progrès expliquent une grande part, sinon la presque totalité, de la croissance de l'Asie orientale¹. Si cela s'avère vrai, cela signifie que toute la discussion sur les politiques commerciale et industrielle est

1 Pour un résumé de cette recherche et de ses implications, lire «The Myth of Asia's Miracle», Foreign Affairs, novembre 1994 de KRUGMAN. La traduction française de ce texte constitue le chapitre 10 de l'ouvrage récapitulatif de KRUGMAN La Mondialisation n'est pas coupable, 1998, La Découverte, Paris.

grandement inopérante. On peut peut-être dire que les économies asiatiques ont connu une politique commerciale correcte dans le sens où elle a permis une croissance rapide, mais que le propos surestimerait l'importance de cette politique s'il en arrivait à dire que cette politique est la cause de la croissance.

Comme quasi tout ce qui concerne la croissance asiatique, cette interprétation prête à de larges controverses. Mais elle a aussi amené à ébranler les certitudes de tout bord dans le débat en cours.

Une chose reste sûre pourtant à propos de l'expérience est-asiatique. Quel que soit ce qu'on peut avancer d'autre, cette expérience réfute certaines des hypothèses de l'économie du développement autrefois largement adoptées. D'abord l'hypothèse selon laquelle l'industrialisation et le développement doivent se baser sur une stratégie interne de substitution des importations s'avère clairement erronée. Au contraire, ces réussites ont toutes impliqué une industrialisation tournée vers l'extérieur, basée sur les exportations de produits manufacturés. Ensuite, le point de vue pessimiste selon lequel le marché mondial est biaisé par rapport à tout nouveau entrant et empêche les pays pauvres de devenir riches, se trouve incroyablement démenti : jamais dans l'histoire de l'humanité autant de gens n'ont vu leur niveau de vie s'accroître aussi rapidement.

Bibliographie

Ouvrage :

- Paul R.KRUGMAN et Maurice OBSTFELD, Economie internationale, 3ème édition, De Boeck université, 2003.
- Albert ONDO OSSA, Economie international, édition, ESTEM, 1999.
- Bernard Guillochon et Annie Kaweekei, Economie internationale, 4ème édition, DUNOD Paris 2003.
- Habib Ben-Bayer, Cours de finance international, édition Dar el-adib, 2005.
- Hadj Nacer Abderahmane: Economie général du taux de change, Enag édition, Algérie 1989.
- Henri Bourguinat, L'euro au défi du dollar, édition economica.
- Houcine BENSSAD, L'ajustement structurel, OPU, Algérie 1999.
- Jean-Louis BESSON, Monnaie et finance, OPU, 1993.
- Jean BARREAU, Gestion financière, DUNOD, 2006.
- Jean-pierre faugère et coletvoision, Le système financier et monétaire internationale, NATHAN, 5ème édition, Paris 1993.
- Marcel Rudloff, Economie internationale, édition, cujas, Paris 1970.
- Michelle de Mourgues, Macro-économie monétaire, ECONOMICA, 2000.
- Philip Auverny-Bennet, L'euro, ARMAND COLIN, 1999.
- Pierre salles, Problèmes économique généraux, 6ème édition, Dunod 1986.
- Jacques de Gureny et Jean-claude Guiriec, Gestion prévisionnelle à court terme, édition « J.delmas et c » 1979.
- Maurice DENIS, Lexique de l'économie et de gestion, édition, LABOR 1976.
- Christine Collettes et Jacques Richard, Les systèmes comptables français et anglo-saxons, normes IAS, DUNOD, 2002.

- Dictionnaire d'économie et sciences sociales, édition Nathor, Paris, 1999.
- Heller H.Rbert, Optimal International Réserves , the Econnomc Journal,1996.
- Williamson, Jon , International liquidity : A Survey, Econnomc Journal,1973.

Rapports :

- Bulletin de la banque de France N° 148, Avril 2006.
- Discours de MR. Le Gouverneur de la banque de France au « Salzburgseminar » octobre 2007, les implications de systématique de l'accumulation des réserves de change.
- Rapport 2005, Evolution économique et monétaire en Algérie, Banque d'Algérie, avril 2006.
- Statistique de la balance de payement 1990-2005, Bank-of-Algeria.